

過去から学ぶ【第7回】海旅業界関西シニア会に聞く！ 海外旅行自由化40周年企画-40年前の海外旅行業界とは 大量輸送時代の幕開け -航空会社の販売戦略-

元日本航空の新井永生氏

日本航空に入社して8年目を迎えた私は、東京支店の旅客販売部門から本社国際旅客部に異動。そこで私は「大量航空輸送時代」の幕開けの立役者「ボーイング747型ジャンボジェット機」の一番機導入に立ち会う機会に遭遇した。1970年8月のことである。

想像もつかないキャパシティを備えるジャンボ機の登場は必然的に航空会社の運営体制に大きな変革をもたらした。以下に、私が主として携わった販売部門での仕事を遠い記憶を呼び起こしながら、紹介したい。

B747 ジャンボジェット機登場

「ジャンボ」はパンアメリカン航空が1970年1月に早くもニューヨーク/ロンドン線に導入し、大量航空輸送の先駆者として、航空、旅行業界に大きな話題となっていた。日本航空は機材のジェット化で大きく出遅れた苦い過去の実験から、ジャンボの導入は早い時点で決定を下していた。その一番機は1971年7月にホノルル線、続いてロサンゼルス線に導入する計画を掲げ、受け入れ準備に大忙しの時期であった。

今日では当たり前のB747型機だが、出現した当時は航空会社や旅行業界の人々にとって大変な衝撃を与えた。それまでのジェット機、例えばDC-8型機やB707型機の従来機と比較し、その物的大きさに加え、従来の150席前後の総座席数と比較



して3倍近く。営業担当者としては桁外れの収容能力が驚異であった。

因みにJALの当初の標準座席配備はファーストクラス40席、エコノミークラス321席、合計361席で、この頃は現在の航空各社が競い合う「ビジネスクラス」は無かった。

大量輸送時代幕開け前後の販売活動

日本人の海外旅行者数が100万人を越えたのは1972年。海外観光旅行が自由化された1964年から、実に8年後に達成した大台だ。この事情は64年当時の平均家計が6万1000円のところ、東京/ホノルル間の普通運賃は約12万4000円、米国西海岸が約15万6000円と月収の2倍を超える高額であったことが主因だろう。

ジャンボ機登場の前年の1969年は家計の平均10万円に対し、運賃の方はじりじりと値下げしたものの、ホノルルは約10万3000円、ロサンゼルス・サンフランシスコは約13万2000円、ロンドンに至っては約24万4000円と、自由化されても海外旅行はハードルが高く、マーケットは思うような拡大基調を描けなかった。総座席数130席から150席の従来ジェット機の販売において、採算分岐点に至る75%前後まで席を売ることも至難の業。このような状況において、

一挙に3倍弱の座席を持つジャンボが登場した。採算分岐点は下がるものの、ジャンボの70%近くの席を売り続けることは並大抵の仕事ではない。その頃、航空会社の販売部門にいた人間が一般に頭を抱えた姿は、こうした状況を踏まえると容易に想像できるだろう。

解決策は需要の拡大。これがとにかく急務であった。このために、まず運賃を下げる対応をとった。IATAで頻りに運賃会議を開催し、1965年のロンドン行きGIT運賃の導入(Y普通運賃の約30%引、最低10名)にはじまり、日米間のGIT運賃も20%から27%の値下げ。そして、1969年に従来のY普通運賃を60%強割引く最低人数40名のバルク運賃を導入。続いて翌1966年に同じく約40%から48%割引のバルク運賃が太平洋線に導入された。1971年には、それまで大幅割引運賃の設定が

無い東南アジアに最低15名のGIT運賃(同約38%割引)、香港最低35名で46%割引のGITが導入された。

これら大型割引運賃の相次ぐ導入は家計の増大とあいまって、海外観光旅行の喚起に大いに役立った。ただ、一方で航空・旅行業界に混乱をもたらした事もあった。その最たるものがGIT運賃に比べ割引率が高い「バルク運賃」だ。

しかし、旅行業界にとって大きな問題は最低保証人数が大きすぎる事、もう一つはノーコミッション運賃であったことだ。つまり、キャリア/エージェン間は卸値で取



引するが、旅行会社がそれを顧客にいくらで売るかは自由裁量という運賃。ところが、IATA運賃はすべて政府認可を要する公示運賃。バルク運賃も例外ではなく、運賃額がマスコミを通じて消費者に知られるため、旅行会社としては顧客との交渉に難渋するはめに陥った。これは後の話だが、こうした不具合からその後バルク運賃は今日に至る大型GITにとって代わられる運命を辿ったのだ。

問題は残るものの、一連の大幅割引運賃の導入は旅行業界の積極的な旅行企画、並びに販売に支えられ、全体の流れは海外旅行マーケットを急速に拡大させた。100万人超には自由化から8年を経たが、70年のジャンボ機導入からわずか73年には年間の海外旅行者数は早くも230万人近くに達する。

予約発券業務のシステム化

需要の拡大という命題を大幅割引運賃の導入を柱に航空・旅行業界がいっしょに携えての販売努力で達成。現在のジャルパックの前身である旅行開発を日本航空が旅行会社の協力を得て、昭和44年に立ち上げたことも一つの象徴だろう。需要の拡大は一方で旅客数の急増をもたらした。これに対応する予約発券業務のEDPS化を急ぐことも課題の一つであった。

欧米の航空会社は既に予約業務のEDPS化を推進。特にBOAC(現在のブリティッシュ・エアウエイズ)のIPARSという予約システムがJALにとって、国際線予約業務処理に適していたことから、これを基に開発したのが、ご存知の「JALCOM II(ジャルコム)」であった。ジャルコムは1970年11月に運用を開始し、翌年の前半から逐次、国内支店営業所に展開した。

ジャルコムは「Fly JAL」や「ワンモアJALセクターセールス」などJALオリジナルの工夫が加えられており、社内では好評。しかし、後に旅行代理店に設置するようになり、JALに有利なプログラムを含むシステムとIATAからクレームが来たのは皮肉であった。

予約業務のEDPS化に比べ、発券の自動化は非常に難航した。問題は複雑な運賃体系だが、これを処理する次世代のソフトの開発に時間を要した。また、航空券が航空会社間の決済証書という側面から、

IATAで統一フォームを検討したが、これもなかなか確定しない、という背景もあった。

しかし、発券量は増加の一途を辿る。支店営業所や旅行会社からの改善要望も急増。BSPの日本導入も控え、早急な対策が望まれていた。急遽、クレジットカードなどの印字方式になったやり方、紙送り穴のついた航空券での機械発券を試みたりしたが、上手く対応する方法は考案できず。残念ながら、私が国際旅客部在任中に航空券の自動発券は実現できなかった。

1970年代はまさに航空会社にとって、そして海外旅行業界にとって大変革を求められた時代であると共に飛躍の時代でもあった。そこで遭遇した事態に対処した事のほとんどが現在の国際航空業界や海外旅行業界の原点となっているように思うのは老兵の驕りでしょうか。

今回の記事を書くに当たり、日本航空に大変お世話になりました。遠い記憶、また30有余年後にこのような内容を書くなど予想だにしておらず、掲載写真やデータのご提供を戴いた事、深謝いたします。



新井 永生 (あらいながお) 氏

1938.4.1 生れ
1962年 日本航空入社、大阪支店勤務
1987年 日本航空ニューデリー支店長
1990年 日本アジア航空大阪支店長
1994年 JALPLUS 社長
1996年 南海国際旅行専務
2000年 同上退任

海旅業界関西シニア会とは?

関西地区で海外旅行関連業界(旅行会社、航空会社、ホテルなど)に20年以上勤務した50歳以上の現役、OBで構成する任意の親睦団体で1990年の発足。現在約180名の会員が登録されており、業界の現役とOBの比率は4対6となっている。共通の趣味やテーマを通じて活発な活動を続けている。URL: <http://www.class-e-jp.com/senior/kai/>